

FII BTG Pactual Hospitalidade Retorno Total

BTHR11

Report Trimestral

2T26 – 3T26



BTG Hospitalidade
Retorno Total FII



Objetivo

O BTG Hospitalidade Retorno Total FII (BTHR11) tem como objetivo formar um portfólio diversificado de ativos hoteleiros nas regiões de São Paulo e Rio de Janeiro, composto por hotéis operacionais de diferentes marcas, segmentos e localidades, com foco em geração estável de renda e valorização imobiliária ao longo de um ciclo de investimento de cinco anos.

O fundo busca capturar a recuperação e o crescimento estrutural do setor hoteleiro, combinando renda recorrente proveniente da operação dos hotéis com ganhos de capital decorrentes da apreciação dos ativos e da gestão especializada conduzida pelo BTG Pactual e pela HotelInvest.

Calendário de Proventos

	Data	Valor por cota
Últimos Proventos	19/01/2026	R\$ 0,02
	19/02/2026	R\$ 0,19
	19/05/2026	R\$ 0,02
	18/08/2026	R\$ 0,19
Próximo Provento	18/11/2026	-

Comentário do Gestor

Os mercados hoteleiros de São Paulo e Rio de Janeiro apresentaram desempenho resiliente ao longo do segundo trimestre de 2026, sustentados pela continuidade da atividade corporativa, pela agenda de eventos e pela manutenção das diárias em patamares elevados. Embora o período tenha sido impactado pontualmente pela concentração de feriados nacionais e, ao final do trimestre, pelos efeitos iniciais da Copa do Mundo FIFA, o ambiente operacional permaneceu favorável para os empreendimentos urbanos.

A evolução dos resultados seguiu ancorada principalmente na capacidade de precificação dos hotéis. O segmento corporativo permaneceu como principal vetor de sustentação dos mercados de São Paulo e Rio de Janeiro, enquanto o turismo de lazer e o fluxo internacional de visitantes contribuíram para complementar a demanda em períodos específicos do trimestre. Como resultado, o RevPAR manteve trajetória positiva, refletindo a combinação entre níveis saudáveis de ocupação e diárias ainda elevadas.

Principais Indicadores

VALOR DE MERCADO
R\$ 388,4 milhões

RETORNO TOTAL
IPCA + 14,3%⁽¹⁾

COTA MERCADO
R\$ 11,54 por cota

QUANTIDADE DE COTAS
33.675.336

COTISTAS
24

TAXA DE ADMINISTRAÇÃO
1,30% a.a. sobre o PL

TAXA DE PERFORMANCE
20% do retorno ao cotista que exceder a variação de IPCA+15% a.a.

Visão Setorial

O segmento MICE continuou desempenhando papel central na dinâmica da hotelaria urbana durante o trimestre. Em São Paulo, eventos relevantes como Revestir, FEICON e APAS Show contribuíram para sustentar a atividade corporativa ao longo do período, enquanto no Rio de Janeiro eventos como Rio2C, Web Summit Rio e a Maratona do Rio reforçaram a atratividade da cidade para visitantes nacionais e internacionais.

Sob a ótica da sazonalidade, o trimestre foi marcado por diferentes vetores de demanda. Em abril, a concentração de feriados nacionais provocou desaceleração pontual das viagens de negócios, pressionando os níveis de ocupação em determinados mercados. Em contrapartida, a agenda de feiras, congressos e convenções contribuiu para sustentar a atividade ao longo do período. Por fim, junho apresentou um ambiente de demanda mais moderada em função da menor intensidade do calendário de eventos e dos impactos iniciais da Copa do Mundo FIFA sobre os padrões de viagens corporativas, ainda que eventos relevantes tenham contribuído para mitigar parcialmente esses efeitos.

Destaques do período

MGallery Santa Teresa Rio de Janeiro

O MGallery Santa Teresa manteve, no acumulado do ano, a consistência de seu posicionamento no segmento de luxo, sustentando a expansão da diária média e preservando sua estratégia de captura de valor. Em contrapartida, o período foi marcado por pressão de ocupação, refletindo-se no desempenho do RevPAR.

Na frente comercial, o hotel intensificou sua atuação junto aos principais canais especializados em turismo de luxo, operadoras premium e mercados internacionais, complementando essa estratégia com participação em eventos relevantes do setor, como a Mostra Celebration 2026, em São Paulo, e a Feira de Luxo de Eventos, em Brasília. Essas iniciativas ampliaram a prospecção de novos clientes, fortaleceram o relacionamento com parceiros estratégicos e contribuíram para a geração de demanda qualificada.

A estratégia de distribuição permaneceu concentrada nos canais de maior rentabilidade e na expansão dos mercados internacionais, com destaque para o crescimento da participação de hóspedes provenientes dos Estados Unidos, França, Reino Unido e Canadá. O resultado foi um mix de demanda mais diversificado, resiliente e de maior valor agregado.

No segmento de Grupos & Eventos, a atuação permaneceu alinhada ao conceito boutique do empreendimento, priorizando eventos corporativos exclusivos, encontros institucionais, produções audiovisuais e celebrações sociais de alto padrão. Entre os principais destaques estão os eventos promovidos pela Fundação Dom Cabral, British American Tobacco e grupos internacionais apoiados pela Embratur, ampliando a utilização dos espaços e impulsionando receitas incrementais.

Em Alimentos & Bebidas, a gastronomia continuou desempenhando papel estratégico como diferencial competitivo do ativo. O incremento de banquetes, eventos privados e experiências exclusivas reforçou o posicionamento do hotel como uma das principais referências gastronômicas de Santa Teresa e contribuiu para a diversificação das fontes de receita.

Sob a perspectiva patrimonial, operacional e de reputação, o hotel manteve foco na preservação dos elevados padrões da marca, por meio de ações contínuas de manutenção preventiva, conservação dos ambientes e aprimoramento da experiência do hóspede. Essas iniciativas fortalecem a competitividade do ativo, sustentam sua valorização no longo prazo e ampliam sua capacidade de captura de demanda no segmento de luxo. Como reconhecimento desse posicionamento, o empreendimento foi premiado com o título de "Suíte Mais Elegante do Brasil", na categoria Romantic Suites, além de registrar mais de 30 inserções espontâneas na mídia, reforçando sua relevância como destino de luxo, experiências românticas e casamentos.

No período, os investimentos foram direcionados a revitalização do deck do bar e da piscina, requalificando um dos espaços mais emblemáticos do hotel e ampliando seu potencial para experiências gastronômicas e eventos sociais. Complementarmente, a implantação de um Gazebo, estrutura muito requisitada para casamentos, celebrações e experiências de wellness, alinhada aos segmentos de maior rentabilidade do hotel.

Como próximos passos, a estratégia permanecerá orientada ao fortalecimento da presença do MGallery Santa Teresa nos mercados nacional e internacional de luxo, com foco na ampliação da captação de eventos sociais, casamentos e experiências exclusivas, consolidando o empreendimento como uma das principais referências da hotelaria boutique de luxo no Rio de Janeiro.

Novotel São José dos Campos

O Novotel São José dos Campos encerrou o período com desempenho acumulado superior ao orçado e ao registrado em 2025, sustentado pelos sólidos resultados do primeiro trimestre. Embora abril tenha sido impactado pela concentração de feriados nacionais, pressionando pontualmente os indicadores frente ao orçamento, o hotel manteve desempenho superior ao ano anterior e preservou a diária média acima do planejado, impulsionada pelo bom desempenho da receita de hospedagem.

Ao longo do período, foram realizados investimentos estratégicos voltados à modernização do produto e ao fortalecimento da competitividade do ativo nos segmentos de lazer, famílias e eventos. A academia foi totalmente revitalizada, com renovação dos equipamentos, pintura e modernização da iluminação em LED, enquanto a implantação de uma nova área kids ampliou a atratividade do hotel para o público familiar, reforçando sua proposta de valor nos finais de semana e períodos de férias.

Na infraestrutura de eventos, as salas receberam novos sistemas de climatização e iluminação, elevando o padrão de conforto e aumentando a competitividade do empreendimento na captação de eventos corporativos, sociais e banquetes. Complementarmente, a quadra de Beach Tennis foi requalificada com a instalação de alambrado e proteção perimetral, agregando qualidade à infraestrutura de lazer e enriquecendo a experiência dos hóspedes.

Além dos investimentos físicos, o ativo manteve iniciativas que fortalecem sua conexão com a demanda local e regional. A programação permanente de recreação infantil aos sábados reforça o posicionamento voltado às famílias, enquanto a participação no festival gastronômico do Parque Vicentina Aranha e a elevada demanda associada ao tradicional evento Mr. Moo ampliam a visibilidade do empreendimento e contribuem para a geração de receitas incrementais.

Para os próximos meses, o calendário de eventos da região permanece favorável, sustentando uma perspectiva positiva para a continuidade do desempenho operacional e para a manutenção dos resultados acima do orçamento.

Destaques do Período – MGallery Santa Teresa Rio de Janeiro



Figura 1. Café da Manhã exclusive para evento social



Figura 2. Revitalização do Deck Bar e Piscina



Figura 3. Criação de Gazebo para eventos e wellness



Figura 4. Dia da noiva



Destaques do Período - Novotel São José dos Campos



Figura 5. Participação do Festival Gastronômico no Parque Vicentina Aranha



Figura 6. Novos aparelhos de musculação da academia.



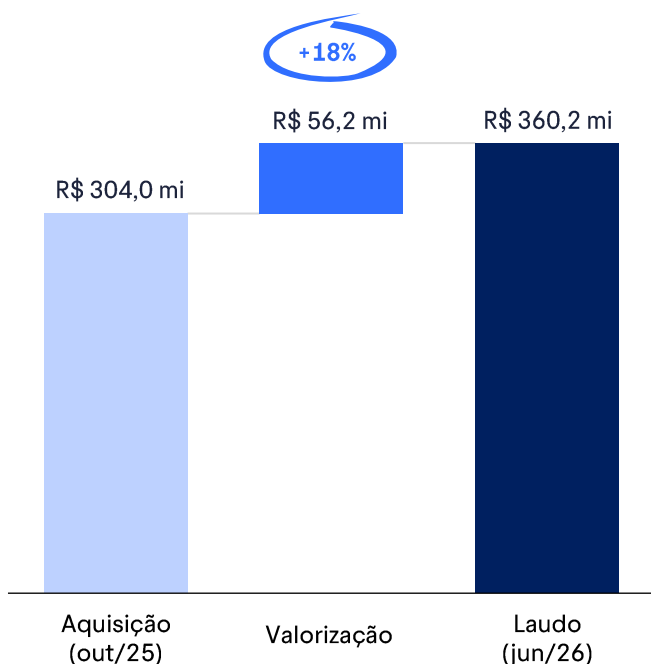
Figura 7. Alambrado Quadra de Bech Tennis

Remarcação dos Ativos Hoteleiros

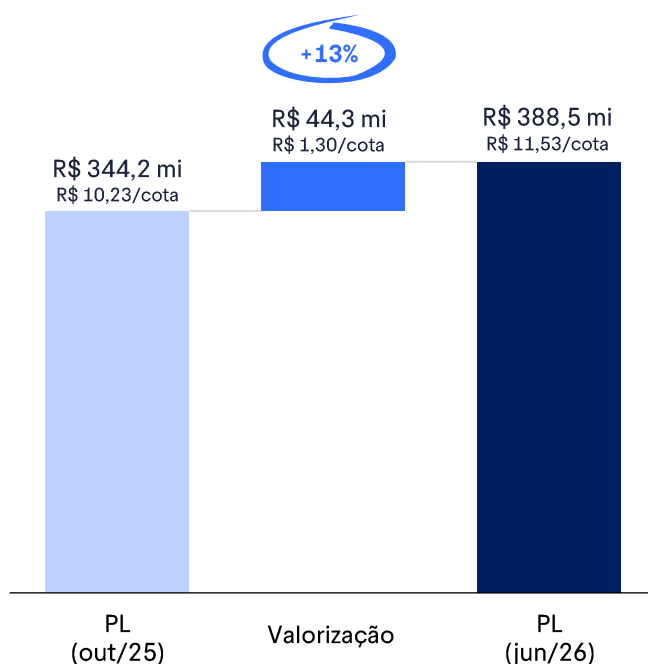
Os ativos hoteleiros do BTG Hospitalidade Retorno Total FII passaram por avaliação independente conduzida pela Binswanger, resultando na remarcação de seus valores no balanço do Fundo.

Impacto da Remarcação a Laudo

— Evolução do Valor dos Hotéis —



— Evolução do Patrimônio Líquido —



Destaques



Pullman Vila Olímpia

Aquisição
R\$ 39 mi

Remarcação
R\$ 53 mi

+35%



Novotel SJC

Aquisição
R\$ 20 mi

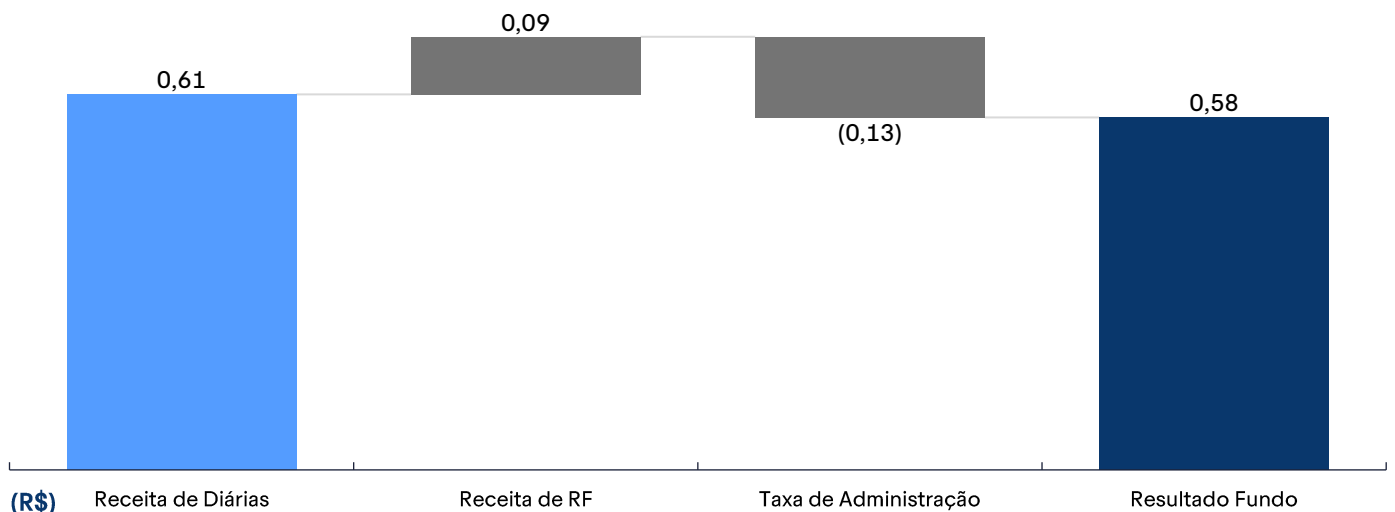
Remarcação
R\$ 26 mi

+32%

Demonstração do Resultado

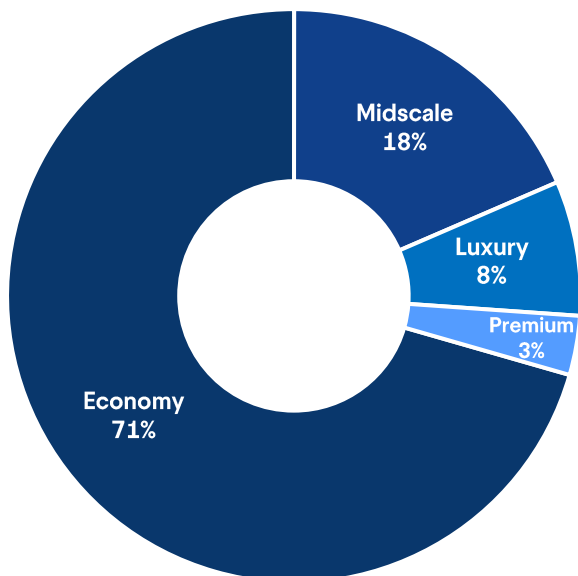
(Mil R\$)	Abril		Maio		Junho		Julho		Agosto		Setembro		YTD	
	R\$/cota		R\$/cota		R\$/cota		R\$/cota		R\$/cota		R\$/cota		R\$/cota	
Total Receitas	5.395	0,16	2.923	0,09	3.282	0,10	3.712	0,11	1.111	0,03	3.148	0,09	23.846	0,71
Receita de diárias	4.893	0,15	2.488	0,07	3.033	0,09	3.375	0,10	818	0,02	2.855	0,08	20.678	0,61
Receita de renda fixa	502	0,01	435	0,01	249	0,01	338	0,01	293	0,01	293	0,01	3.168	0,09
Total Despesas	(401)	(0,01)	(685)	(0,02)	(392)	(0,01)	(609)	(0,02)	(548)	(0,02)	(516)	(0,02)	(4.441)	(0,13)
Resultado Fundo	4.994	0,15	2.238	0,07	2.890	0,09	3.103	0,09	563	0,02	2.631	0,08	19.405	0,58
Distribuição de dividendos	0	0,00	812	0,02	6.398	0,19	0	0,00	0	0,00	0	0,00	14.144	0,42

Composição do Resultado por Cota

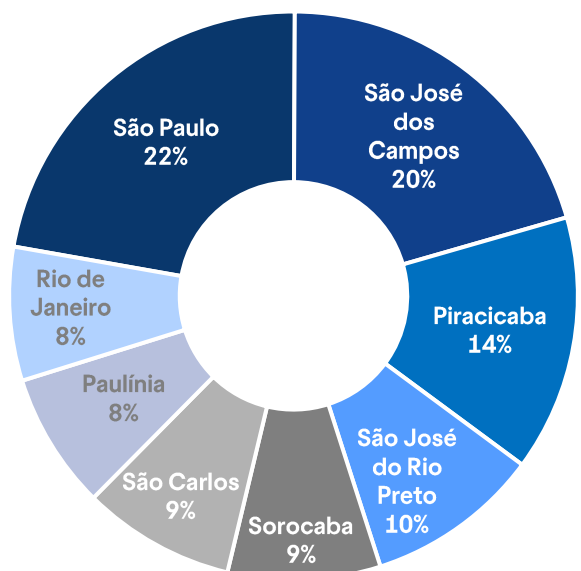


No segundo trimestre de operação, o BTHR distribuiu a seus investidores R\$ 0,21 por cota, equivalente um dividend yield anualizado de 8,3%. A próxima distribuição de proventos ocorrerá em outubro, seguindo a frequência trimestral.

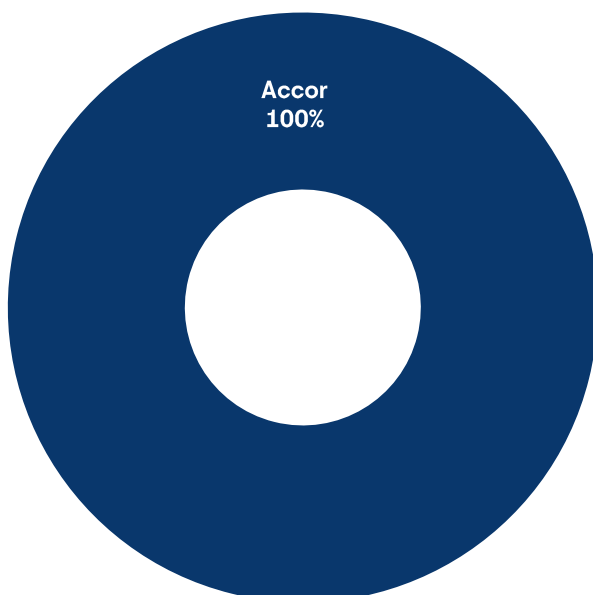
Quartos por Segmento



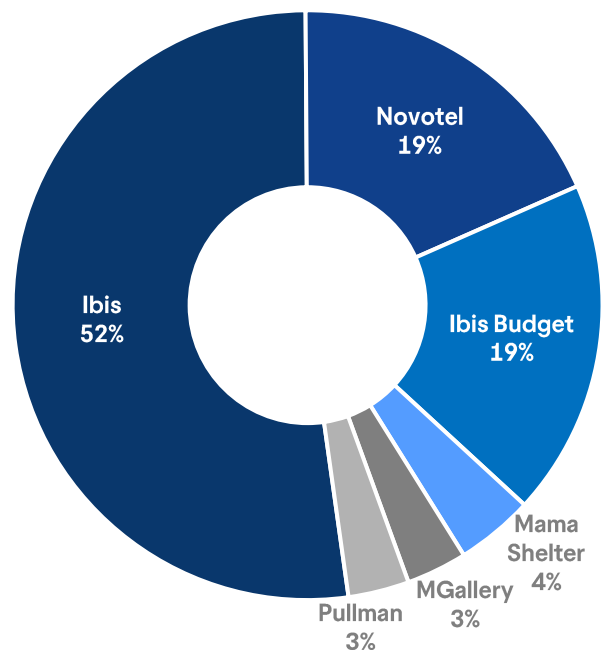
Quartos por Região



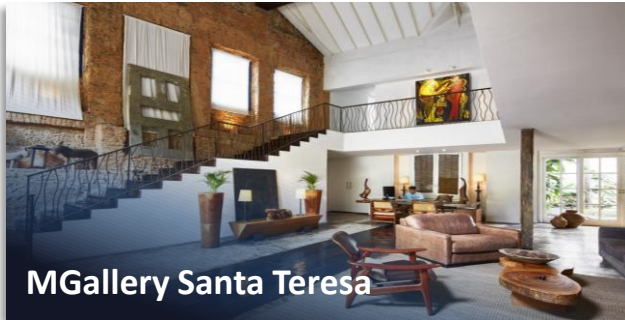
Quartos por Administradora

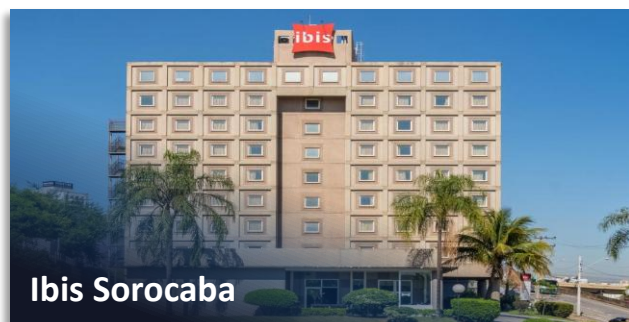


Quartos por Bandeira



Portfólio Galeria





ADR (Average Daily Rate): Receita média por quarto vendido.

Administrador/Operador: Empresa responsável pela gestão e operação diária do hotel.

ADTV (Average Daily Trading Volume): Média diária de negociação das cotas de um FII na bolsa. Um ADTV alto indica que há mais facilidade para comprar ou vender cotas sem impactar o preço de mercado.

Bandeira Hoteleira: Marca sob a qual um hotel opera (ex.: Ibis, Novotel, Pullman).

Cota Patrimonial: Representação do valor financeiro de uma cota dentro do patrimônio líquido do Fundo. (arredondada em duas casas decimais).

Dividend Yield (DY): Representa a rentabilidade relativa dos rendimentos pagos aos cotistas do Fundo. Calculado pela divisão do rendimento anualizado sobre a cota valor de mercado.

Indexador: Referência que corrige contratos ou dívidas (ex.: CDI, IPCA, IGP-M).

Liquidez: Facilidade de comprar ou vender cotas sem afetar o preço de mercado.

LTV (Loan-to- value): Relação entre valor financiado e valor da garantia (quanto menor, mais seguro).

Preço/valor patrimonial (P/VP): Preço da cota do Fundo no mercado secundário dividido pelo valor patrimonial da cota, calculado utilizando valores na data-base do relatório.

RevPAR (Revenue per Available Room): Receita por quarto disponível. Mede a performance combinando taxa de ocupação e diária média.

Risco de Crédito: Possibilidade de inadimplência dos devedores dos CRIs.

Risco de Mercado: Impacto que mudanças na taxa de juros ou no cenário econômico podem causar no valor da cota e na atratividade dos ativos do fundo.

Sazonalidade: Oscilações naturais na demanda (ex.: queda em férias escolares, alta em períodos de eventos).

Taxa de Ocupação: Percentual de quartos ocupados em relação ao total disponível no período.

Disclaimer

Fundos de investimento imobiliários não contam com garantia do administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do Fundo Garantidor de Créditos - FGC. A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de rentabilidade futura. É recomendada a leitura cuidadosa do prospecto e do regulamento do fundo de investimento pelo investidor ao aplicar seus recursos. Os investidores devem estar preparados para aceitar os riscos inerentes aos diversos mercados em que os fundos de investimento atuam e, conseqüentemente, possíveis variações no patrimônio investido.

O Administrador não se responsabiliza por erros ou omissões neste material, bem como pelo uso das informações nele contidas. Adicionalmente, o Administrador não se responsabiliza por decisões dos investidores acerca do tema contido neste material nem por ato ou fato de profissionais e especialistas por ele consultados.

